

# Medienspiegel

11.04.2025

Avenue ID: 1411  
Artikel: 3  
Folgeseiten: 8

---

## Print

- |   |            |   |           |
|---|------------|---|-----------|
|  | 09.04.2025 | D'Region Emmental<br><b>HORNUSSEN: Resultate der regionalen Teams</b> | <b>01</b> |
|  | 09.04.2025 | Immobilien Business<br><b>BEGEHRT, ABER KNAPP</b>                     | <b>03</b> |

---

## News Websites

- |   |            |  |           |
|---|------------|--|-----------|
|  | 05.04.2025 | schweizerbauer.ch / Schweizer Bauer Online<br><b>Er prägte die Aaremilch</b> | <b>08</b> |
|---|------------|--|-----------|



# HORNUSSEN: Resultate der regionalen Teams

zvg / red

NLA Oschwand-Biembach A 2 / 0 / 1095 Bern-Beundenfeld A 4 / 0 / 1396 In der ersten Runde war mit Bern-Beundenfeld A bei Oschwand-Biembach A ein Meisterschafts-Mitfavorit zu Gast auf dem Dieterswald. Bei starkem Wind war die Riesarbeit nicht einfach, doch beide Teams konnten das Ries sauber halten. Oschwand-Biembach A konnte somit die ersten zwei Rangpunkte in der NLA feiern. Durch den starken Wind gab es viele lange Streiche. Am besten nutzen konnten die guten Bedingungen Sven Winkelmann und der Schwingerkönig Christian Stucki von Bern-Beundenfeld mit je 94 Punkten.

Rüdtligen-Alchenflüh A 4 / 0 / 1135 Richigen A 2 / 0 / 1075 Rüdtligen-Alchenflüh startete mit einer vorgezogenen Partie der 7. Runde gegen Richigen A in die Saison. Die Partie konnte mit 60 Punkten Vorsprung deutlich gewonnen werden. Dank einer starken Teamleistung konnte das Ries sauber gehalten werden. Am Tag darauf bestätigte Rüdtligen-Alchenflüh seine gute Form. In der Partie gegen Lyss war es zwar aufgrund des starken Seitenwindes nicht einfach, den Fokus zu halten. Ein heikler Streich von Lyss konnte gerade noch rechtzeitig entschärft und abgewehrt werden. Am Ende betrug der Punktevorsprung 25 Punkte und Rüdtligen-Alchenflüh schloss das Auftaktwochenende mit der Maximalpunktzahl an Rangpunkten ab.

Heimiswil A 4 / 0 / 1220 Balzenwil A 0 / 4 / 1109

Heimiswil empfing zum Auftakt Balzenwil. Letzteren misslang der Saisonstart deutlich. Gleich vier Nummern musste sich das Team aus Balzenwil schreiben lassen. Heimiswil hingegen zeigte am Bock und im Ries eine starke Leistung und sicherte sich verdient die vier Rangpunkte.

Höchstetten A 4 / 0 / 1263 Wäseli A 2 / 0 / 1198 Titelverteidiger und Favorit Höchstetten A liess zum Saisonstart nichts anbrennen. Dank der besseren Schlagleistung setzte sich das Team um Schlägerkönig Stefan Studer ohne Probleme gegen Wäseli A durch und distanzierte ein ebenfalls stark aufspielendes Wäseli A um 65 Schlagpunkte. Somit blieben die vier Rangpunkte in Höchstetten.

NLB, Gruppe 1 Hettiswil-Eintracht-Mooseedorf A 4 / 0 / 1108 Büren zum Hof A 0 / 3 / 1024 Aufsteiger Büren zum Hof A erwartete zum Saisonauftakt mit Hettiswil-Eintracht-Mooseedorf A keinen einfachen Gegner. Das sommerliche Wetter vom vergangenen Samstag spielte Büren zum Hof nicht in die Karten. Der blaue Himmel erschwerte die Sicht und die anfliegenden Nousse waren schwierig auszumachen. Dieser Umstand führte schliesslich auch zu drei Nummern und damit verbunden zur Niederlage. Hettiswil-Eintracht-Mooseedorf A hingegen konnte das Ries sauber halten und startet mit vier Rangpunkten in die neue Saison.

Schüpbach A 4 / 0 / 1095 Zauggenried-Kernenried A 0 / 1 / 1015

Kernenried-Zauggenried A ging zum Saisonstart trotz passabler Schlagleistung leer aus. Letztlich war es einem Nousse geschuldet, welcher nicht abgetan wurde, weshalb Zauggenried-Kernenried ohne Rangpunkte von der Auswärtspartie gegen Schüpbach A die Heimreise antreten musste.

NLB, Gruppe 2 Krauchthal-Hub A 4 / 0 / 990 Gerlafingen-Zielebach A 1 / 2 / 1082 Aufsteiger Krauchthal-Hub A startete mit dem Heimspiel gegen Gerlafingen-Zielebach A eher als Aussenseiter in die NLB-Saison. Letztendlich resultierten mit 990 Schlagpunkten auch deutlich weniger Punkte als bei Gerlafingen-Zielebach A. Dieses musste sich jedoch gleich zwei Nummern notieren lassen. Krauchthal-Hub A konnte hingegen im Ries seine bereits letztjährige Stärke ausspielen und die Null bis zum Schluss halten. So ergriffen die Krauchthaler die Chance und sicherten sich vier Rangpunkte, während sich Gerlafingen-Zielebach A mit einem Rangpunkt begnügen musste.

Thörigen A 4 / 0 / 1138 Schaffhausen i. E. A 2 / 0 / 1029 Nach gut besuchten Trainings und mit einer motivierten Mannschaft reiste Schaffhausen i. E. A zum Start der Meisterschaft zu Thörigen A. Die Sichtverhältnisse waren bei blauem Himmel eher schwierig. Thörigen A zeigte einen sehr soliden ersten Umgang am Bock und konnte diese Leistung so fortführen. Mit grossem Einsatz konnten die Schaffhauser ohne Nummer befreit aufschlagen. Die



D'Region Emmental  
3401 Burgdorf  
034/ 420 13 13  
<http://www.dregion.ch/>

Medienart: Print  
Medientyp: Tages und Wochenendpresse  
Auflage: 39'378  
Erscheinungsweise: wöchentlich



Seite: 20  
Fläche: 30'160 mm<sup>2</sup>

Auftrag: 1084658  
Themen-Nr.: 862006  
Referenz:  
4b7ed928-070a-48e9-b8e3-9daea86622f6  
Ausschnitt Seite: 2/2

Print

Trefferquote von Schafhausen i. E. fiel jedoch schlechter aus als diejenige von Thörigen A. Somit gingen die vier Rangpunkte an den Gastgeber, während Schafhausen i. E. sich zum Saisonauftakt zwei Rangpunkte sicherte.

Winistorf-Seeberg A 2 / 0 / 1039  
Lyssach A 4 / 0 / 1049  
Lyssach A setzte sich in einer eng umkämpften Auftaktsparte gegen Winistorf-Seeberg A letztendlich mit einer um zehn Punkte besseren

Schlagleistung durch. Beide Teams trotzten den durch den blauen Himmel erschwerten Sichtbedingungen und konnten das Ries sauber halten. Aufgrund der besseren Schlagleistung gingen die vollen vier Rangpunkte auf das Konto der Lyssacher.



## BEGEHRT, ABER KNAPP

Text: BERNHARD BOMKE

logistikimmobilien- Trotz zahlreicher Projektentwicklungen im Bereich Logistik/Light Industrial ist der Schweizer Marktfür den Kaufappetit institutioneller Investoren nicht gross genug. So investieren sie auch in Nachbarländern, sofern ihnen das Währungsrisiko nicht zu hoch erscheint.

Nicht immer muten Logistiklösungen so spektakulär an wie beim scheinbar ewigen Projekt Cargo sous terrain. Die Idee aus den 2010er-Jahren, zur Vermeidung des oberirdischen Verkehrsinfarakts auf Strassen und Schienen zwischen den Schweizer Ballungsräumen ein unterirdisches Gütertransportsystem zu schaffen, faszinierte immerhin so viele Marktteilnehmer, dass bis Ende der 2010er-Jahre Investitionszusagen von mehr als 100 Millionen Franken vorlagen. Mittlerweile sind es 150 Millionen Franken, doch das Projekt stockt und es erscheint höchst ungewiss, was daraus wird.

### LOGISTIK IN DEUTSCHLAND ZWEITGRÖSSTE ASSETKLASSE

Gemessen daran sind Investitionen in oberirdische Logistikimmobilien weit weniger glamourös. Aber immerhin gibt es sie; für zahlreiche Investoren sind sie ein fester Bestandteil in den Immobilienportfolios und wem das Angebot in der Schweiz zu gering erscheint, der weicht bequem in Nachbarländer wie Deutschland oder Frankreich aus.

Beispiel Deutschland: Dort avancierten Logistikobjekte im vergangenen Jahr hinter Wohnimmobilien zur zweitgrössten Assetklasse für Immobilieninvestoren. 7,9 Milliarden Euro (+ 8 Prozent gegenüber 2023) für An- und Verkäufe im Logistikimmobiliensektor bedeuteten nach Zahlen von JLL 22 Prozent am gesamten Transaktionsgeschäft.

Rainer Koepke, Chef des Bereichs Industrie- und Logistikimmobilien bei CBRE Deutschland, erwartet für 2025 mit frühlieckn auf die noch abzuarbeitende Pipeline spekulativer Bauten einen Anstieg des Transaktionsvolumens auf bis zu 9 Milliarden Euro. Wachsende Flächennachfrage kommt in Deutschland unter anderem von den chinesischen Amazon-Konkurrenten Temu, Shein, Tiktok Shop. Die Nettoanfangsspitzenrendite für Logistikimmobilien im nördlichen Nachbarland ging 2024 weiter leicht zurück; JLL taxiert sie auf derzeit 4,30 Prozent. Patrick Frank, Deutschland-Chef von GLP Europe, sieht die Kaufpreisfaktoren aktuell bei etwa 22 und somit deutlich unter Faktoren von etwa 30, die im Boom der vergangenen Jahre erzielt wurden. CBRE beziffert die Spitzenmieten je Quadratmeter in den Ballungsräumen auf monatlich 8,20 Euro Frankfurt am Main bis zu 10,20 Euro München.

MIGROS AARE INVESTIERT 250 MILLIONEN FRANKEN in in Ein etwas anderes Bild zeigt sich auf dem Logistikimmobilienmarkt der Schweiz. Zwar gibt es hier regelmässig eine Reihe grösserer Projekte wie das 33-000 Quadratmeter umfassende Logistikcenter mit 32.000 Lagerplätzen von Rhenus Logistics in Möhlin, das im Januar eröffnete. Die Genossenschaft Migros Aare investierte seit 2018 rund 250 Millionen Franken in die Erweiterung

ihres Logistikzentrums in Moosseedorf/Schönbühl im Kanton Bern auf 160.000 Kubikmeter Gebäudevolumen. Der Onlinehändler Digitec Galaxus plant in Rafz ein 60.000 Quadratmeter grosses Logistikcenter. Laut JLL-Logistikbericht 2024 stiegen die Bauinvestitionen in dem Segment Lagerhallen/Fabrikgebäude Schweizweit von 2,1 Milliarden Franken im Jahr 2011 auf 2,8 Milliarden im Jahr 2021. JLL zählte für den Bericht in der Schweiz mehr als 1.200 Gebäude mit Logistiknut-Zungen, davon die meisten entlang der Autobahn A1 sowie um die grossen Ballungszentren Basel, Genf, Lausanne und Zürich. Drei Viertel des gezählten Bestands werden von den Eigentümern selbst genutzt. «Das sind oft Retailer aus dem Lebensmittelhandel, Onlinehändler oder Logistik- und Transportunternehmen», sagt Daniel Stocker, Leiter Research bei JLL Schweiz.

350 MILLIONEN FRANKEN TRANSAKTIONSVOLUMEN Stocker betrachtet die Anlageklasse Logistikimmobilien in der Schweiz als Nischensektor. «Er wächst zwar und ist für Immobilieninvestoren durchaus interessant, um damit eine Diversifikation zu den dominanten Anlageklassen Wohnen und Büro/Retail vorzunehmen, aber es gibt nur wenige Anlagegefässe, die spezifisch nach solchen Investitionsobjekten



suchen.» Zuletzt belief sich das jährliche Transaktionsvolumen für Logistikliegenschaften in der Schweiz auf 350 Millionen Franken. Die Bruttospitzenrendite gibt Stocker mit aktuell 3,9 Prozent an, Tendenz leicht fallend. Für durchschnittliche Logistikflächen bewegen sich die jährlichen Mietpreise laut JLL zwischen 85 Franken und 140 Franken je Quadratmeter.

«Der Flächenbedarf von Logistikern ist seit mehreren Jahren zunehmend», berichtet Stocker. «Treiber dieser Entwicklung sind die global stärker vernetzte Wirtschaft und das Wachstum des Onlinehandels.» Zugleich sei die Verfügbarkeit von grosseren Logistikflächen und von bebaubaren Arealen in der Nähe von Autobahnan-Schlüssen und Ballungszentren limitiert. «Dieser Mangel erschwert nicht nur das Wachstum und die Weiterentwicklung des Logistiksektors, sondern führt auch dazu, dass Unternehmen bei Standortentscheiden oftmals Kompromisse eingehen müssen.» Die gestiegene Nachfrage bei zugleich begrenztem Angebot liess die Leerstandsquote von fast 8 Prozent im Jahr 2019 auf nunmehr rund 5 Prozent sinken.

Trotz des engen Marktes kaufen die meisten Schweizer institutionellen Investoren ausschliesslich in der Schweiz, beobachtet Stocker. Neben der Vertrautheit mit dem Heimatmarkt spiele noch ein zweiter Punkt eine wichtige Rolle. «Bei Auslandsinvestitionen kommt ein Währungsrisiko hinzu», erklärt der Marktforscher. Mit Blick auf die stete Aufwertung des Schweizer Franken «müsste die Mehrrendite gegenüber Investitionen im Schweizer Markt sehr hoch sein, um dieses Risiko abzudecken». Das sei aber mehrheitlich nicht der Fall.

**UBS-FONDS HÄLT 29 SCHWEIZER LOGISTIKIMMOBILIEN**

Zu den grossen Investoren in Logistikkimmobilien gehört zum Beispiel UBS Asset Management. Der UBS (CH) Property Fund - Direct LogisticsPlus ist mit einem auf 29 Liegenschaften verteilten Vermögen von 1,06 Milliarden Franken das grösste dezidierte Logistikkimmobilienanlageprodukt von UBS in der Schweiz.

«Logistikkimmobilien sind für das UBS-Immobilienanlagegeschäft der DACH-Region ein wichtiger Sektor», sagt Daniel Brüllmann, Leiter Real Estate DACH bei UBS AM. «Neben dem darauf fokussierten UBS (CH) Property Fund - Direct LogisticsPlus sowie Logistik-Strategien, die über ganz Deutschland an zwölf Standorten investiert sind, spielen Logistikkimmobilien in der Schweiz als Beimischung in den Anlageportfolios eine wichtige Rolle.» Der deutlich grössere deutsche Markt weise traditionell etwas höhere Renditen auf, sagt Brüllmann. Aktuell haben Schweizer Immobilien nach seiner Einschätzung in der internationalen Perspektive aus risikoadjustierter Sicht deutlich an Attraktivität gewonnen: «Gleichzeitig zeichnet sich ein neuer Trend zum Nearshoring ab, was neben anderen Faktoren die Erträge in Deutschland stützt.» Über die letzten fünf Jahre stiegen die Marktmieten für Logistikanlagen in Deutschland laut Brüllmann im Schnitt um knapp 7 Prozent im Jahr.

Auch im Jahr 2025 interessiert sich UBS AM ausdrücklich vor allem für Liegenschaften mit langfristigen Mietverträgen und bonitätsstarken Mietern. Hinsichtlich der bevorzugten Lagen sind Brüllmann zufolge in der Schweiz vor allem Standorte entlang der Autobahnen A1 und A2 von besonderem Interesse; die Hauptlogistik-Standorte in Deutschland orientierten sich sowohl an den Autobahnknotenpunkten als auch an den global bedeutenden Export-Import-Knoten wie See- und Flughäfen. Als

Schwerpunktregionen im Nachbarland nennt Brüllmann die norddeutschen Seehäfen, das Ruhrgebiet, Osthessen, Leipzig und die Rhein-Main-Neckar-Region.

**FOKUS AUF DEUTSCHLAND UND FRANKREICH** Einer der transnationalen Investoren in Logistikkimmobilien ist auch Swiss Life Asset Managers. Von den 91,1 Milliarden Euro Assets unter Management im Bereich Real Estate entfielen nach den letztverfügbaren Daten rund 15 Prozent auf den Bereich Logistik/Industrial. Konkret waren das 13,67 Milliarden Euro. Damit ist dieser Sektor hinter den Assetklassen Büro und Wohnen, aber vor Einzelhandel der dritt wichtigste im Portfolio von Swiss Life AM. «Besonders im Fokus stehen die klassischen Logistikmärkte in Deutschland und Frankreich», sagt Ingo Steves, Managing Partner Logistics bei Swiss Life AM. «Selbstverständlich ist die Schweiz ebenfalls ein interessanter Standort, bei dem es aber aufgrund hoher Grundstückspreise und Flächenknappheit auf die richtigen Gelegenheiten für entsprechende Investitionen ankommt.»

Swiss Life AM bevorzuge Standorte in strategisch günstigen Positionen, insbesondere an den grossen europäischen Güterverkehrsrouten, so Steves: «Im deutschen Raum sind etwa die Regionen Hannover und das Ruhrgebiet als europäische Knotenpunkte ein wichtiger Bestandteil unserer Investmentstrategie.» Die Konzentration auf Kernmärkte ermögliche es Swiss Life AM, lokale Expertenteams einzusetzen, «die über ein vertieftes Know-how und erstklassige Marktkenntnisse im Immobilien-Asset-Management verfügen». Und weiter: «Auch wachsen wir in den einzelnen Submärkten mit unseren Mietern, indem wir in den verschiedenen Regionen hochwertige Logistikflächen zur Verfügung stellen.» Swiss Life AM fungiere in Zusammenarbeit mit entsprechenden



Partnern ausdrücklich auch als Entwickler. Steves, der zuvor unter anderem 13 Jahre beim internationalen Logistiker Gazeley tätig war, ist von der

Assetklasse überzeugt. «Im Bereich der Logistikimmobilien wollen wir unser starkes Wachstum und unsere ambitionierte Weiterentwicklung fortsetzen», sagt er. Und das, obwohl

der Managing Partner Logistics auf den besonders attraktiven Teilmärkten aufgrund des allgemeinen Investoreninteresses weiterhin eine Renditekompression beobachtet. A

NEWS Flughafen Basel/Mulhouse AIRPORT WIRD AUSGEBAUT 2024 flogen rund 8,9 Millionen Passagiere über den EuroAirport, gegenüber 2019 lagen die Passagierzahlen bei 98 Prozent. Gemäss einer Mitteilung des Flughafens pendeln sich auch die Frachtzahlen auf Vorkrisenniveau ein. Das gesamte Frachtvolumen entsprach 99 Prozent des Volumens von 2019 (2024: 104.800 Tonnen, 2019: 106.075 Tonnen). Im trinationalen Logistikcluster spielt der Flughafen Basel-Mulhouse beim Frachtverkehr eine strategische Rolle. Während der Krise hatte der Frachtumschlag zugenommen. War das Frachtaufkommen 2024 im Vergleich zum Vorjahr noch leicht rückläufig, pendelt es sich nun allmählich auf Vorkrisenniveau ein. Der Flughafen hat beschlossen, das Projekt «EMT» (Evolution Modulaire du Terminal) umzusetzen. Der modulare Ausbau erlaubt eine schrittweise und flexible Erweiterung und Modernisierung der Terminalinfrastruktur des EuroAirports. Das erste Modul «Landside» umfasst einen Anbau des bestehenden Terminalgebäudes von rund 14.000 Quadratmetern an der Ostseite sowie die Modernisierung von 15.000 Quadratmetern im bestehenden Terminal. Baubeginn soll 2027 sein, die Fertigstellung des neuen Gebäudes 2030/31. Das Gewinnerprojekt und die Bauleitung für den Anbau an der öffentlich zugänglichen Ostfassade des Terminals stehen inzwischen fest. Wie der Euro Airport mitteilt, wird die Arbeitsgemeinschaft der Unternehmen DRLW Architectes, Vischer Architekten, Egis Bâtiment Nord Est, Gruner und LAP'S mit der Planung und der Realisierung des Projekts beauftragt, bw

*«Logistik-Immobilien sind für das UBS-Immobilienanlagegeschäft der DACH-Region ein wichtiger Sektor.» Daniel Brüllmann, UBS Asset Management*

*«Im Bereich der Logistikimmobilien wollen wir unser starkes Wachstum und unsere ambitionierte Weiterentwicklung fortsetzen.» Ingo Steves, Swiss Life Asset Managers*



*«Logistik-  
immobilien sind  
für das UBS-  
Immobilienanlage-  
geschäft der  
DACH-Region ein  
wichtiger Sektor.»*

Daniel Brüllmann,  
UBS Asset Management

Als Anlageobjekte sind Logistikimmobilien, insbesondere moderne Verteilzentren, sehr gefragt.



*«Im Bereich der  
Logistikimmobilien  
wollen wir unser  
starkes Wachstum  
und unsere  
ambitionierte  
Weiterentwicklung  
fortsetzen.»*

Ingo Steves,  
Swiss Life Asset Managers



## Er prägte die Aaremilch

**Neun Jahre lang stand Ruedi Bigler an der Spitze der Milchhandelsorganisation Aaremilch. In dieser Zeit wurde das Geschäft mit Mehrwertmilch ausgebaut und die Naturparkkäserei in Oey-Diemtigen in Betrieb genommen. Einer der wichtigsten und bestvernetzten Interessenvertreter gibt ein Amt ab.**

**04.04.2025 17:38, Daniel Salzmann**

Milchproduzent Ruedi Bigler übernahm im Jahr 2016 das Präsidium der Aaremilch AG von Christian von Känel. Letzte Woche gab er das Amt ab, Hansueli Jungen ist der neue Präsident. In den neun Jahren seiner Präsidentschaft ist viel gegangen. Wie blickt Bigler auf die Zeit zurück? Das ist die Frage bei einem Kaffee nach einem kurzen Rundgang über den Hof, der ausserhalb des Dorfes in Sichtweite der Autobahn A1 liegt. «Unser Anspruch war, zwar nicht der grösste, aber der innovativste Milchhändler der Schweiz zu sein», so Bigler.

### A2- und Klimamilch

Unter Bigler und Geschäftsführer Donat Schneider lancierte die Aaremilch unter anderem die A2-Urmilch. Ihr Absatz ist konstant auf tiefem Niveau, doch Bigler glaubt, dass die Zeit der A2-Milch noch kommen wird. «Dass diese Milch besser verträglich ist, ist belegt. In Pakistan schreibt der Staat den Einsatz von reinen A2- Stieren vor.» Und vor etwa zehn Jahren hat die Aaremilch zusammen mit der Milchverarbeiterin Nestlé eine Klimamilch lanciert.

Der Ansatz: ein Mehrpreis für wissenschaftlich erwiesene Emissionsreduktionen. «Nicht aus Freude am Klimathema, sondern weil wir sahen, dass der Markt ein Engagement in dieser Richtung verlangt.» Andere Verarbeiter hätten damals noch gefragt, was das soll. Später wurde das Projekt unter dem Namen «Klimastar» ausgeweitet, und heute hat die Aaremilch mit Andreas Stämpfli einen Spezialisten für die Klimaberechnungen, der im Mandatsverhältnis für die Branchenorganisation Milch (BOM) tätig ist. Dort ist Bigler seit 2013 Vizepräsident und bleibt dies bis auf weiteres auch.

Seit 2016 ist der Molkereimilchpreis laut Bigler in der Schweiz um gut 16 Rp./ kg gestiegen. Der Bund führte die Verkehrsmilchzulage von heute 5 Rp./kg ein, die BOM den Grünen Teppich mit einem Mehrpreis von 3 Rp./kg. Und Bigler sagt: «Wir Produzenten haben auch gut verhandelt.» Dabei genießt er eine hohe Akzeptanz auch bei den Verarbeitern, von denen er viele schon bei sich auf dem Hof zu Führungen mit diversen Informationsposten empfangen hat.

### Der Mut zahlte sich aus

Dass die Aaremilch bezüglich Milchpreis unter Bigler andere Produzentenorganisationen überholt hat, hat mit der Naturparkkäserei in Oey-Diemtigen BE zu tun. «Die Idee konkretisierte sich im Jahr 2014. Schon im Jahr 2019 wurde dort gekäst.» An die Zeit der Realisierung erinnert sich Bigler gerne zurück. «Donat Schneider, Hansueli Jungen, Ernst Arn und ich bildeten ein verschworenes Team, das bestens zusammenarbeitete.» Doch es kam dann anders als gedacht.

Einst gab es tendenziell zu viel Milch in der Schweiz, und im Frühling musste die Aaremilch fast darum betteln, alle Milchlastwagen abladen zu dürfen. So wollte sie wie die Milchhändler Mooh und ZMP eine eigene Käserei haben. Als die Käserei stand, war die Milch aber knapp, und die Exporterwartungen mit dem holländischen Partner Royal A-Ware erfüllten sich nicht. Am Ende zeigte sich trotzdem, dass den Mutigen die Welt gehört. Weil die Aaremilch einen topmodernen und gut gelegenen Verarbeitungsbetrieb anzubieten hatte, konnte sie mit der Migros eine Partnerschaft eingehen.

### «Elsa ist ein guter Partner»

Die Migros-Tochter Elsa beteiligte sich im Jahr 2022 mit 50% an der Aaremilch. Dieses Geschäft bescherte den Aaremilchproduzenten einen deutlich besseren Milchpreis. Aber ist die Aaremilch jetzt nicht zu nahe an der Migros und dieser ausgeliefert? «Die Elsa ist für uns ein sehr guter Partner. Wir sind damit in wertschöpfungsstarken



Segmenten wie Trinkmilch, Raclettekäse und Joghurt nahe am Ladenregal.» Die Nähe zur Migros erlaubte der Aaremilch auch, die grösste Wiesenmilchlieferantin zu werden, die zudem fast alle Wiesenmilch auch als solche vermarkten kann.

Ruedi Bigler kennt nicht nur den Milchmarkt aus nächster Nähe. Mit einer 340-kW-Biogasanlage und Photovoltaikanlagen mit gesamthaft 600 kWp produziert die Familie Bigler Strom. Mit der Abwärme der Biogasanlage und einer Holzschneitzelheizung auf dem Hof versorgt sie inzwischen rund 200 Haushaltungen mit Wärme. In Moosseedorf gab es früher eine Gasanschlusspflicht, noch immer sind viele Häuser dort mit Gas von irgendwoher geheizt.

### Schweinemast

Im Kontakt mit der Bevölkerung zeige sich, dass heutzutage der Stellenwert des Energieproduzenten höher sei als derjenige des Lebensmittelproduzenten. Und bekanntlich werden bei Biglers nicht nur in zwei Robotern Kühe gemolken, sondern auch Schweine gezüchtet und gemästet. Im vergangenen Jahr haben sie an ihrem Zweitstandort in Bätterkinden BE einen neuen emissionsarmen Tierwohlstall für die IP-Suisse-Schweinemast bezogen. Der Stall hat in der Schweiz Pioniercharakter.

«Die Unbarmherzigkeit des Marktes haben wir kennen gelernt, als wir während der Bauphase Ferkel zu Tiefstpreisen verkaufen mussten», erinnert sich Bigler. Den Schweinemarkt kennt er überdies aus seiner Zeit als Präsident des Regionalausschusses Mittelland der Anicom. Er sass im Verwaltungsrat der Fenaco-Tochter Anicom, der er auch Tränkerkälber und Schlachtkühe verkauft.

### Kinder führen Betrieb

«In der Zeit als Aaremilch-Präsident begegnete ich sehr vielen Leuten und baute ein Netzwerk auf, zu dem Politiker aller Couleur, Landwirte, Verarbeiter, Detailhändler, Forscher und Behördenvertreter gehören. Es war eine intensive und spannende Zeit», berichtet Bigler. Mit der Präsidiiumsabgabe gab es bei ihm zugleich eine private Veränderung.

Er und seine Frau Christine Bigler-Stern haben den Landwirtschaftsbetrieb per 1. Januar an die zwei Kinder Manuela und Simon Bigler übergeben. Familiensinn ist bei Biglers grossgeschrieben, so arbeiten Ruedi und Christine Bigler nun als Angestellte auf dem Betrieb mit.



Ruedi Bigler vor den Milchkühen des Familienbetriebs. Daniel Salzmann



Neun Jahre lang stand Ruedi Bigler an der Spitze der Milchhandelsorganisation Aaremilch. Alder Robert



Ruedi Bigler engagierte sich auch im Kampf gegen das Littering, das achtlose Wegwerfen von Abfällen. Renate Hodel, LID